



Philippe VACHET

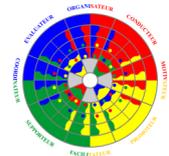
24 boulevard Foch - 18000 Bourges— 06.88.09.25.02—vachet.philippe@gmail.com

Consultant formateur Management et Commercial

<p>Depuis 2009</p>   	<p>Gérant de la société Leadwork à Bourges :</p> <p>Consultant Formateur en stratégie et management commercial. Références clients : Groupe Hermès, Urbaflux, 3CFrance, Bücher et Vaslin, Sirraga, Harris France, Renault Trucks, Yale Levage, Mediaself, Agri-Cher, Groupe ODA, Réseau DAF-Online , Réseau Cadre-Expert, Electricité Rapin, Rodet Couverture, Groupe Aformac, Tivoli Initiatives...</p> <p>Concepteur de la Méthode PERCE :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Co-auteur du « nuancier des émotions professionnelles » et de la méthodologie « Parcours Emotionnel des Relations Clients et Collaborateurs de l'Entreprise » PERCE (outils et méthode d'amélioration de la qualité des relations professionnelles) • Concepteur et éditeur de LeadCRM et Lead CRM Vocal, logiciel et application smartphone d'organisation commerciale.
<p>Depuis 2009</p>	<p>Formation d'étudiants : CFSA Hubert Curien (Master Management Expérience Client et Manager Stratégie Commerciale), Université Orléans Tours, INSA (Bourges)</p> <p>Formation de créateurs d'entreprise : PLES (36), CCREC (18), Animation Ateliers Créateurs d'Entreprise.</p> <p>Animations de formations complémentaires en management et achats</p>
<p>2006-2009</p>	<p>Directeur Général et Commercial PME 10 personnes – Distribution Textiles Techniques SAS GIOVANARDI Management d'une société de distribution avec un actionnariat italien.</p>
<p>1994-2009</p>	<p>Directeur Commercial puis Directeur Général PME 70 pers. – Textiles Techniques et Protection Solaire SA UTIC VACHET</p>

FORMATIONS

- 2016 : Droit Commercial : Conditions Générales de Ventés
- 2014 : Design de Service—Nekoe
- 2010 : Analyse des Comportements— Certifié DISC de Martson (S.I. France)
- 2010 : Formation Consultant - Formateur (réseau Cadre-Expert)
- 1998/ : Formations continues—Management et Direction d'entreprise—Achats et approvisionnements—Négociations complexes— Initiation PNL
- 2005
- 1993 : DESS MARKETING : IAE Grenoble (ESA) -
- 1992 : ECOLE SUPERIEURE DES SCIENCES COMMERCIALES D'ANGERS (ESSCA)



ACTIVITES ASSOCIATIVES et RESEAUX

Président de la **Chambre Professionnelle du Conseils** en Région Centre jusqu'en 2018
Membre du réseau Cadre-Expert de 2009 à 2014, et de son conseil d'administration.



SINGULARITE

Ce que l'on dit de Philippe en général : un esprit vif et créatif avec une forte appétence informatique.
Ce que les participants à des animations disent en général de Philippe :Animateur dynamique avec une forte capacité d'adaptation au contexte des participants.